
А.Г. Дегтяренко, Л.Н. Таранюк

Обоснование методики оценки экономических последствий реструктуризации, основанной на динамике уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия

В статье рассмотрен вопрос относительно обоснования методики оценки экономических последствий реструктуризации. Проведен анализ существующих методических подходов экономического обоснования проектов реструктуризации и их недостатки. Обоснована необходимость в использовании методов, основанных на динамике уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия.

Введение. Постановка задачи

Неудовлетворительное состояние процесса реструктуризации в Украине обусловлено целым рядом серьезных факторов. Одно из важных мест среди них занимает недостаточная методическая проработка процесса реструктуризации. Для украинских предприятий нужна именно комплексная реструктуризация, включающая оптимизацию масштабов предприятия, изменение системы планирования с ориентацией ее на требования рынка и использование прогрессивных методов; использование гибких и адаптированных к новым условиям хозяйствования организационных структур управления; применение новых подходов к мотивации персонала. При этом форма и методы реструктуризации конкретного предприятия должны быть определены с учетом его специфики на основе тщательного анализа внешней среды и внутреннего состояния.

Проблемами оценки экономического потенциала занимались ряд отечественных и зарубежных ученых-экономистов: Струмилин С.Г., Немчинов В.С., Абалкин Л.И., Репина И.Н., Олексюк А.И. и др.

Целью данной работы являются предложение и обоснование методики оценки экономических последствий реструктуризации, которая основана на динамике уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия вследствие реализации соответствующих проектов.

Существующие методические подходы экономического обоснования проектов реструктуризации и их недостатки

Ряд авторов, среди них Беленький П.Е., Ищук С.О., Затхей А.Р., Кальниченко Л.Ф., Павлова Л.Н., рекомендуют проводить обоснование целесообразности и оценивать результаты реструктуризации с помощью показателей рыночной стоимости

Дегтяренко Александр Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления Сумского государственного университета; Таранюк Леонид Николаевич, ассистент кафедры экономики Сумского государственного университета.

© А.Г. Дегтяренко, Л.Н. Таранюк, 2005

предприятия. Однако данный подход, по мнению автора работы, имеет ряд существенных недостатков:

- субъективность некоторых методов оценки бизнеса (особенно в условиях неразвитого рынка);
- рост рыночной стоимости может не быть основной целью собственников предприятия (при долгосрочных проектах, захвате рынков);
- рыночная стоимость предприятия может существенно снижаться при продаже непрофильных активов;
- с помощью лишь финансовых показателей сложно в полной мере объективно оценить деятельность предприятия как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах [1].

В условиях переходной экономики дополнительными ограничениями подхода, основанного на стоимости, являются:

- недостаточная развитость фондового рынка и рыночной инфраструктуры в целом;
- ограниченность инвестиционных ресурсов в экономике;
- использование устаревших технологий производства;
- диспропорции развития некоторых отраслей народного хозяйства, препятствующие использованию многих промышленных объектов по прямому назначению [2].

В силу вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости других подходов и методов обоснования реструктуризации.

Успех проекта реструктуризации в значительной мере зависит от своевременности ее проведения. Превентивная реструктуризация является более эффективной, так как она, как правило, лучше обеспеченная ресурсами, имеет значительно больше шансов привлечения дополнительного финансирования и резервы времени для проведения.

Наиболее простым в применении для экономического обоснования проектов реструктуризации является критериальный метод. Для определения целесообразности проведения реструктуризации предприятий предлагается следующая система критериев. Из многих возможных критериев в современных социально-экономических условиях для промышленных предприятий рекомендуются следующие:

- устойчивая отрицательная динамика основных технико-экономических показателей деятельности предприятия (-15% в год на протяжении 3 лет);
- убытки на протяжении N периодов;
- удельный вес административных затрат в структуре себестоимости больше 30%;
- уменьшение объемов выпуска продукции/оборотов в среднем на 15% в год на протяжении 3 лет;
- потеря на 20-30% доли рынка на протяжении 1-2 лет, появления на рынке более качественных и дешевых аналогов или заменителей продукции предприятия;
- дебиторская/кредиторская задолженность 40 % и больше от размера основных фондов предприятия;
- себестоимость продукции выше, чем у конкурентов, на 20-40%;
- непрозрачность и забюрократизированность системы управления предприятием;
- отсутствие или невозможность своевременной реакции на изменения рыночной ситуации.

Жизненно важным является проведение реструктуризации при справедливости более чем трех вышеуказанных утверждений.

Необходимым является проведение реструктуризации предприятия когда для предприятия справедливы 2-3 вышеуказанных утверждения.

Желательным является проведение реструктуризации, если для предприятия характерна хотя бы одна у вышеприведенных ситуаций.

Следует отметить, что приведенная система является ориентировочной. Для проведения оперативной реструктуризации и для локальных проектов, которые направлены на усовершенствование отдельных направлений деятельности организации, основным критерием является несоответствие значения отдельных показателей, которые их характеризуют, требованиям собственников или менеджмента предприятия [3].

Необходимо отметить, что качественные методы экономического обоснования проектов реструктуризации имеют ограниченную область применения и неприемлемы для обоснования превентивной реструктуризации финансово успешных предприятий. Для этой цели необходимы количественные методы.

Методы, основанные на оценке и исследовании динамики уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия

Для экономического обоснования проектов реструктуризации в условиях переходной экономики автором работы предлагается использовать методы, основанные на оценке и исследовании динамики использования комплексного экономического потенциала предприятия.

Комплексный экономический потенциал предприятия можно определить как максимально возможную совокупность активных и пассивных, явных и скрытых альтернатив (возможностей) качественного развития социально-экономической системы предприятия в определенной среде хозяйствования с учетом ресурсных, структурно-функциональных, временных, социально-культурных и прочих ограничений.

В работе вводится понятие конкурентоспособности потенциала предприятия, которая определяется как комплексная сравнительная характеристика, которая отображает уровень преобладания совокупности показателей оценки возможностей предприятия, которые определяют его успех на определенном рынке за определенный промежуток времени относительно совокупности аналогичных показателей предприятий-конкурентов.

Среди методов оценки комплексного экономического потенциала необходимо выделить следующие:

- критериальные/индикаторные;
- экспертные;
- графические;
- оценки стоимости;
- затратную концепцию;
- графоаналитический И.Н. Репиной;
- сравнительный подход;
- результатный подход.

Следует отметить, что данные методы предполагают «статическую» оценку потенциала предприятия, т.е. в условиях отсутствия его кардинальных изменений. Применительно к задаче реструктуризации методы оценки экономического потенциала дополнительно должны предусматривать;

- возможность учета целевой направленности проектов;
- получение некоего «оптимизированного» его значения;
- «контроль траектории» проведения проекта;
- базу для сравнения полученного и возможного результатов реструктуризации.

Применительно к задаче экономического обоснования реструктуризации предприятия предлагается использовать сравнительные методы на основе мультипликаторов и интегральные показатели экономического потенциала, полученные на основе подхода BSC.

Различные исследователи предлагают для оценки экономического потенциала использовать либо единый интегральный показатель, либо комплекс технико-экономических показателей предприятия, отображающих основные направления его деятельности. Применительно к нашей задаче предпочтительным является первый подход, поскольку достаточно сложно унифицировать большое количество показателей для промышленных предприятий различных отраслей народного хозяйства, особенно в условиях переходной экономики.

Существенные проблемы вызывает также оценка будущего потенциала промышленного предприятия в условиях переходной экономики. В нестабильных экономических условиях трудно правильно выбрать направление и метод реструктуризации, правильно оценить необходимые для проекта ресурсы и их сформировать. В этой ситуации большое влияние на результат оказывают другие факторы внешней среды (политические, социальные и др.) [4].

Для определения будущего после реструктуризации экономического потенциала предлагается использовать его желаемое/целевое значение, скорректированное с учетом интегрального значения проектного риска.

$$EP2 = EP_{ц} * Ri, \quad (1)$$

где EP2 – значение будущего после реструктуризации экономического потенциала промышленного предприятия;

EP_ц – целевое значение будущего после реструктуризации экономического потенциала предприятия;

Ri – интегральное значение риска проекта реструктуризации.

Для экономического обоснования/оценки проектов реструктуризации предлагается следующая (универсальная) модель.

В простейшем случае результат реструктуризации можно оценить как разницу двух «статических» значений экономического потенциала до и после (ожидаемое/ желаемое значение, желательно скорректированное с учетом риска /наиболее вероятное значение) проекта реструктуризации.

$$P = EP2 - EP1, \quad (2)$$

где ЕП2 – значение будущего после реструктуризации экономического потенциала промышленного предприятия;

ЕП1 – значение экономического потенциала предприятия до реструктуризации;

Целевое значение экономического потенциала предприятия определяется по формуле

$$EP2_{ц} = \sum_{i=1}^n P2i \cdot Ki \cdot Ri \cdot Ji, \quad (3)$$

где P2i – целевое значение показателя, характеризующего локальную задачу реструктуризации, P2i=[0...1] (значение показателя оценивается по отношению к максимально возможному его значению для данного предприятия в существующих условиях ведения бизнеса);

Ki – коэффициент использования ресурсов (с учетом факторов внешней среды, уровня менеджмента, рисков и т.д.);

Ri – ресурсы, выделенные на решение локальной задачи проекта реструктуризации (описываемой с помощью показателя P2i);

Ji – значимость (удельный вес показателя) задачи в проекте реструктуризации, Ji=[0...1].

Все результаты предлагается рассчитывать в относительных величинах, поскольку предприятия и варианты реструктуризации в условиях переходной экономики очень индивидуальны и задача сравнения результатов различных предприятий имеет второстепенное значение. Кроме того, для обоснования проекта нам достаточно относительных величин, что снимает проблему приведения разнообразных показателей к единой размерности. Таким образом максимально возможный в существующих экономических условиях экономический потенциал, достигаемый вследствие реструктуризации, равен 1.

Существующее значение экономического потенциала предприятия определяется по формуле

$$EP1 = \sum_{i=1}^n P1i \cdot Ji, \quad (4)$$

где P1i – фактическое значение показателя, характеризующего локальную задачу реструктуризации на момент начала проекта, P1i = [0...1] (значение показателя оценивается по отношению к максимально возможному его значению для данного предприятия в существующих условиях ведения бизнеса);

Ji – значимость (удельный вес показателя) задачи в проекте реструктуризации, Ji=[0...1].

Важной методологической проблемой является оценка изменения экономического потенциала предприятия с течением времени. Со временем, в отсутствие активных действий на рынке, экономический потенциал предприятия снижается. Это приводит к тому, что целевые значения потенциала в процессе могут не быть достигнуты, поскольку оценка делалась на момент начала проекта. Поэтому для более качественного обоснования предлагается выполнить оценки фактически достигнутого и возможного при отсутствии реструктуризации экономического потенциала предприятия. Для этого предлагается воспользоваться формулами.

$$EП2' = \sum_{i=1}^n П2i \cdot Ji, \quad (5)$$

где $П2'i$ – фактическое значение показателя, характеризующего локальную задачу реструктуризации на момент завершения проекта, $П2'i = [0...1]$ (значение показателя оценивается по отношению к максимально возможному его значению для данного предприятия в существующих условиях ведения бизнеса);

Ji – значимость (удельный вес показателя) задачи в проекте реструктуризации, $Ji = [0...1]$.

$$EП1 = \sum_{i=1}^n П1'i \cdot Ji \cdot Kcn \cdot T, \quad (6)$$

где $П1'i$ – прогнозное значение показателя, характеризующего локальную задачу реструктуризации на момент завершения проекта, при отсутствии действий по реструктуризации, $П1'i = [0...1]$ (значение показателя оценивается по отношению к максимально возможному его значению для данного предприятия в существующих условиях ведения бизнеса);

Ji – значимость (удельный вес показателя) задачи в проекте реструктуризации, $Ji = [0...1]$;

Kcn – коэффициент изменения значения показателя;

T – продолжительность проекта реструктуризации.

Если для реструктуризации желательно уменьшение значения показателя $Пi$ необходимо привести к соответствующему виду с помощью формулы 1 – $Пi$;

Используя данную модель, необходимо учитывать нижеприведенные моменты:

- Поскольку экономический потенциал формируется на основе большого числа составляющих, а для его оценки при обосновании реструктуризации используются относительные значения, имеет смысл использовать только те его составляющие, на изменение которых в максимальной степени ориентирован проект.
- Значения коэффициентов Ki зависят от качества управления проектом реструктуризации, воздействия изменяющейся внешней среды бизнеса и проводимых мероприятий по минимизации рисков.

- Данная модель не учитывает взаимозависимостей технико-экономических показателей предприятия. При этом следует отметить, что число целей реструктуризации и соответственно показателей их характеризующих не должно быть большим (на практике не превышать 5-6). Соответственно показатели, используемые в модели, должны быть максимально независимы. При невозможности достичь этого должны выбираться наиболее значимые для проекта показатели или использоваться агрегированные показатели, полученные из числа однородных.
- В зависимости от изменений внешней среды бизнеса (при благоприятной конъюнктуре), а также при проявлении синергетического эффекта от неучитываемых в модели показателей фактическое значение экономического потенциала по результатам реструктуризации может быть больше 1.

Данная модель является универсальной и позволяет описывать возможные варианты реструктуризации промышленных предприятий, а также обосновывать потребности в ресурсах и при необходимости в зависимости от уровня риска, сформировать необходимые резервы. Определяющее значение в модели имеют наборы показателей Π и принципы обоснования их формирования. Система показателей формируется в зависимости от целей реструктуризации на усмотрение одной из заинтересованных сторон (органы государственного управления, владельцы или менеджмент предприятия) или используя подход BSC. В качестве набора показателей можно также использовать количественное выражение ключевых факторов успеха деятельности предприятия (KSF).

При использовании сравнительных методов на основе мультипликаторов экономический потенциал предлагается рассчитывать по формуле

$$\begin{aligned} \text{Стоимость потенциала предприятия} &= \text{стоимость потенциала аналога} \\ &\pm \text{абсолютная сумма поправок по всем параметрам сравнения.} \end{aligned} \quad (7)$$

При расчете суммы поправки отдельного параметра сравнения учитывается его весовой коэффициент.

Сравнение происходит по таким критериям:

- общие показатели деятельности предприятия;
- показатели масштаба деятельности;
- показатели финансово-экономического состояния;
- показатели менеджмента;
- показатели рыночной позиции.

Подход к оценке деятельности предприятия на основе BSC впервые предложили Р. Каплан (R. Kaplan) и Д. Нортон (D. Norton). Основное назначение данной концепции – воплотить видение руководства предприятия в реальность, а также связать стратегию с оперативной деятельностью и стоимостными факторами. Главная особенность системы BSC заключается в том, что она тесно связана с бизнес-процессами, которые направлены на удовлетворение потребностей клиентов и в которые вовлечены все сотрудники организации.

В целом показатели системы BSC в достаточной мере характеризуют комплексный экономический потенциал предприятия и могут быть использованы для его оценки.

Для оценки комплексного экономического потенциала с позиции BSC предлагается следующая формула:

$$EP = I_f * J_f + I_{sp} * J_{sp} + I_{pr} * J_{pr} + I_{nz} * J_{nz}, \quad (8)$$

где I_f – интегральный показатель финансовой деятельности компании, рассчитанный в относительном выражении, в соответствии со стратегическими целями компании на основе принципов BSC, $I_f = [0...1]$;

J_f – удельный вес финансовых целей в стратегических планах компании;

I_{sp} – интегральный показатель работы компании с потребителями, рассчитанный в относительном выражении, в соответствии со стратегическими целями компании на основе принципов BSC, $I_{sp} = [0...1]$;

J_{sp} – удельный вес целей усовершенствования работы с потребителями в стратегических планах компании, $J_{sp} = [0...1]$;

I_{pr} – интегральный показатель совершенства бизнес-процессов компании рассчитанное в относительном выражении, в соответствии со стратегическими целями компании на основе принципов BSC, $I_{pr} = [0...1]$;

J_{pr} – удельный вес целей усовершенствования бизнес-процессов в стратегических планах компании;

I_{nz} – интегральный показатель обучения и развития компании, рассчитанный в относительном выражении, в соответствии со стратегическими целями компании на основе принципов BSC, $I_{nz} = [0...1]$;

J_{nz} – удельный вес целей обучения и развития в стратегических планах компании.

Следует отметить, что экономический потенциал, рассчитанный по этому методу, в отличие от предыдущего является полностью соответствующим целям функционирования организации. Для оценки успешности проекта реструктуризации предлагается использовать следующую систему критериев. Реструктуризацию можно считать успешной при возрастании экономического потенциала более чем на 50%, относительно успешной при возрастании экономического потенциала на 20-50%. Если показатель возрастания экономического потенциала ниже, то реструктуризация является неуспешной.

Необходимо отметить, что данная методика использовалась при расчете показателей эффективности проведения реструктуризации в ОАО ПЭК “Сумыгазмаш” (табл.1).

Таблица 1- Показатели эффективности проведение реструктуризации
ОАО ПЭК, Сумыгазмаш”, тыс. грн.

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Общий доход предприятия от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и прочие операционные и финансовые доходы (без НДС и акциза)	25446,2	19750,8	29785,9	34973,3	41902,7
Общие затраты предприятия (себестоимость реализованной продукции, административные затраты, затраты на сбыт, другие операционные и финансовые	25290,3	19459,1	29739,0	34920,4	38800,4

Розділ 2 Інноваційні процеси в економіці

затраты)					
Общий финансовый результат до налогообложения	155,9	291,7	46,9	52,9	3102,3
Налог на прибыль от обычной деятельности	15,9	87,5	14,0	15,9	447,0
Чистый финансовый результат	140,0	204,2	32,9	37,0	2655,3
Экономический потенциал предприятия	0,24	0,19	0,22	0,31	0,48

Выводы

В заключении необходимо отметить, что: во-первых, качественные методы экономического обоснования проектов реструктуризации имеют ограниченную область применения и неприемлемы для обоснования превентивной реструктуризации финансово успешных предприятий. Для этой цели необходимы количественные методы, основанные на оценке и исследовании динамики уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия; во-вторых, интегральным показателем для оценки последствий реструктуризации является увеличение экономического потенциала предприятия. Применительно к задаче экономического обоснования реструктуризации предприятия автором работы предлагается использовать сравнительные методы на основе мультипликаторов и интегральные показатели экономического потенциала, полученные на основе подхода BSC, так как такие методы позволяют более качественно провести экономическое обоснование последствий реструктуризации.

- 1 *Ишук С.О., Затхей А.Р., Кальніченко Л.Ф.* Регіональні моделі реструктуризації приватизованих об'єктів. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 64 с.
- 2 *Кальніченко Л.Ф.* Управління ефективністю реструктуризації підприємств//Праці Всеукраїнської наукової конференції “Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємство, стале економічне зростання”. – Донецьк, 2000. – Частина 2. – С. 87-89.
- 3 *Павлова Л.Н.* Финансы предприятия. – М.: Юнити, 1998. – 410 с.
- 4 *Беленький П.Е.* Управление техническим и организационным развитием предприятия//Экономика Украины. – 1995. – № 12. – С. 3-11.

Получено 07.09.2005 г.

О.Г. Дегтяренко, Л.М. Таранюк
Обґрунтування методики оцінки економічних наслідків реструктуризації, заснованої на динаміці
рівня використання комплексного економічного потенціалу підприємства

Розділ 2 Інноваційні процеси в економіці

У статті розглянуто питання щодо обґрунтування методики оцінки економічних наслідків реструктуризації. Проведено аналіз існуючих методичних підходів економічного обґрунтування проектів реструктуризації та їх недоліків. Обґрунтовано необхідність у використанні методів, заснованих на динаміці рівня використання комплексного економічного потенціалу підприє